TSV.P

Le rendez-vous des partenaires TS Vendor de BNP Paribas Leasing Solutions n°1
Été 2012

Édito

Chers partenaires,

Nous avons le plaisir de vous présenter la première édition de la newsletter BNP Paribas Leasing Solutions dédiée aux marchés Bureautique, Télécoms, Informatique, Retail et Médical.

Chaque trimestre, nous réunirons dans cette newsletter l'essentiel de l'actualité de ces marchés, en faisant un tour d'horizon des tendances de vos activités avec, dans chaque numéro, l'interview exclusive d'un expert qui témoignera sur des sujets qui vous concernent.

Pour toujours être au plus près de vos attentes et nous faire part des sujets qui vous intéressent ou pour réagir aux articles qui vous sont proposés, écrivez-nous à l'adresse suivante :
partenairestsv@bnpparibas.com.

Papier ou numérique ? Vous pouvez consulter cette newsletter en ligne ou la lire en version PDF. Les prochaines éditions vous renverront directement sur notre site Internet que vous pourrez découvrir dès le mois de septembre.

Ne ratez rien de vos marchés avec TSV.P.
Excellente lecture !

Jean Mercier
Directeur de la Business Unit Technology Solutions Vendor

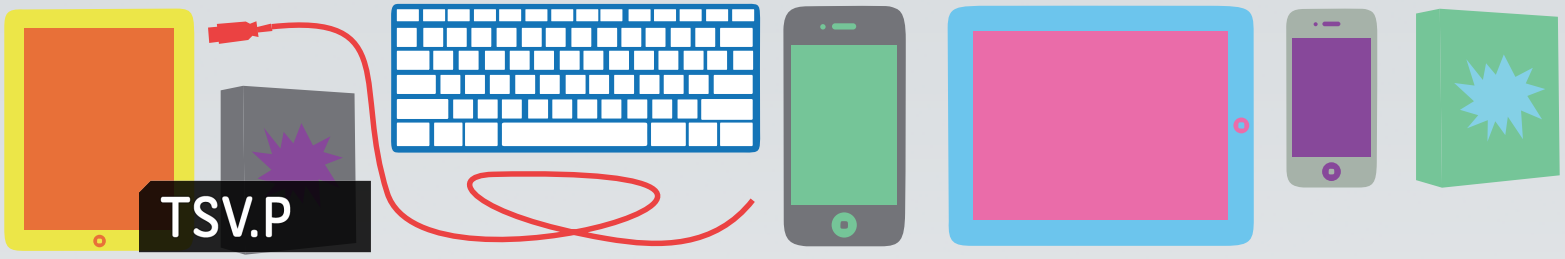
À la une

Philippe Richoux
Directeur des opérations indirectes
Canon Partner Channel (CPC)

Le réseau CPC représente 10,5 % des ventes en France, 27 000 systèmes d'impressions vendus, 100 collaborateurs et 200 millions de chiffre d'affaires.

Quelle innovation vous a permis d'être nommé « manager de l'année » fin 2011 ?
L'innovation a été de certifier le réseau des partenaires « Architectes de Solutions » proposant une nouvelle approche de l'impression dans les entreprises. L'idée était donc de lancer une nouvelle technologie d'impression et d'échange de documents pour avoir une vision panoramique de l'entreprise par métier. Cette nouvelle solution s'appelle imageRUNNER Advance©, elle est centrée sur la valeur d'usage des clients par métier dans l'entreprise.

Pour vous quelles sont les grandes innovations dans votre métier ces dernières années ?
Je vois quatre grandes évolutions :
1- La montée en puissance de produits haut de gamme centralisant les impressions sur une seule machine.
2- Le grand format, que les distributeurs peuvent facturer au mètre carré, incluant les consommables. Cette offre, Total ●●●



L'indicateur

94 %

Les perspectives d'évolution observées témoignent que le moral des distributeurs est bon en 2012 puisque 86 % d'entre eux ont constaté une évolution positive de leur chiffre d'affaires pour l'équipement et **94 %** pour le service.

Ces projections, meilleures pour le chiffre d'affaires des services, confirment la vision générale d'une tendance à la servicisation.

Globalement les distributeurs sont confiants pour l'année 2012.

À la une

Service Carre, a été lancée très récemment, après trois ans de développement. Elle nous a déjà permis d'augmenter notre part de marché de 20 % sur ce segment.
3- La GED qui permet l'automatisation des workflows documentaires en entreprise.
4- L'offre Management Print Services© pour les PME qui leur permet de gérer leur politique d'impression même avec un parc machines réduit.

Quels sont les impacts pour la distribution ?
Ces innovations modifient notre façon de former nos partenaires, les commerciaux bien sûr mais aussi les équipes avant-vente et après-vente. Selon leurs compétences métiers, notre Advance Academy leur permet de bénéficier de formations et de valoriser ceux qui investissent le plus dans ces nouvelles approches.

Quels sont vos projets pour l'année à venir ?
Notre grande priorité pour l'année est de développer, au sein des PME, l'offre MPS et GED. Ensuite, l'innovation à venir est le lancement d'offres Cloud. C'est par exemple de proposer de la GED on line.

Comment BNP Paribas Leasing Solutions vous accompagne dans ces évolutions ?
Nous travaillons en mode collaboratif dans une vraie relation de partenariat. À l'écoute des besoins clients, BNP Paribas Leasing Solutions fait évoluer notre modèle de financement, en proposant des offres innovantes adaptées au marché. Des produits et des approches clients innovants ont besoin de partenaires financiers innovants.

Entre vous et nous

A comme agrément

La convention commerciale entre le distributeur et l'établissement financier offre un cadre juridique à la relation. Le préalable est l'agrément du distributeur.

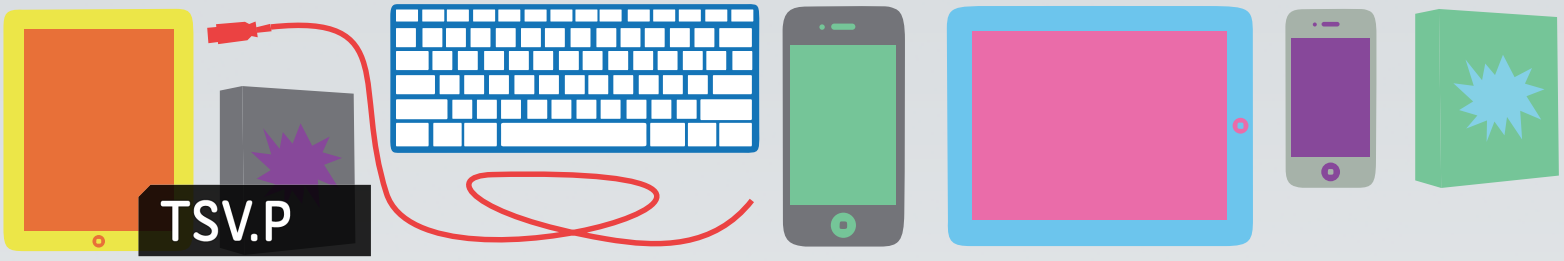
Lors de la mise en place de l'agrément, l'entreprise fournit à l'établissement financier des informations précises concernant son activité afin de répondre aux normes du secteur bancaire.

L'agrément est à juste titre un moment privilégié dans un partenariat puisqu'il formalise le cadre de la relation et assure aux deux parties la qualité du rôle de chacun.
Durant cet échange, les partenaires définissent les solutions de financement adaptées aux clients finaux, les modes d'animations des vendeurs, ou encore les formations à mettre en place selon les produits et services retenus.

D'une part, l'agrément permet à l'établissement financier d'établir un diagnostic sur la relation commerciale avec son partenaire pour lui proposer les solutions, services inclus, adaptées à ses besoins spécifiques.

D'autre part, il assure au client final la qualité de l'offre qui lui est faite, aussi bien sur l'équipement et les services que sur son financement.

La maîtrise de la relation dans un cadre bien définit permet aux partenaires de renforcer leur relation de confiance.



En pratique

Marchés publics, mode d'emploi

L'essentiel de ce qu'il faut savoir sur les marchés publics en quelques questions-réponses.

Les PME et les marchés publics

• Quelle est la place des PME dans les appels d'offres de l'État et des collectivités ? Concernant le nombre de marchés, les PME remportent globalement 46 % des marchés passés par l'État et 61 % des marchés passés par les collectivités locales.

Pour le montant des marchés, la position des PME ne représente que 17 % du montant des marchés passés par l'État et 38 % du montant des marchés passés par les collectivités locales.

A propos du choix de la procédure, le seul appel d'offres ouvert concerne 34% du nombre de marchés passé par l'état et 27% du montant. Ces ratios atteignent, respectivement, 42% et 58% dans le cas des collectivités locales.

Les marchés ordinaires et les marchés à bons de commande représentent 85% du nombre et 62% du montant des marchés.

Source : INSSE, chiffres publiés en mars 2012 et réalisés à fin décembre 2011

• Quel constat sur les marchés publics ? Aujourd'hui, l'État et les collectivités locales doivent investir par le biais de budgets de fonctionnement[1].

La location financière est une réponse pour l'Etat et les collectivités locales pour privilégier leurs budgets de fonctionnement par rapport aux budgets d'investissement.

• Qu'est-ce qu'un marché public ?
Les marchés publics sont des contrats conclus entre les pouvoirs adjudicateurs[2] et des opérateurs économiques[3] publics ou privés, pour répondre à leurs besoins en matière de travaux, de fournitures ou de services.

• Quels sont les seuils réglementaires fixés par le Code des Marchés Publics ? À partir des seuils ci-dessous, il est obligatoire de respecter la procédure du Code des Marchés Publics.

	PROCÉDURE ADAPTÉE - MAPA ou APPEL D'OFFRE OUVERT (selon décision du public)	APPEL D'OFFRE OUVERT
Pour l'État et ses établissements publics	< 130 000 €	> 130 000 €
Pour les collectivités territoriales et les établissements publics locaux	< 200 000 €	> 200 000 €

Dans un délai requis, vous devez donc déposer un dossier de candidatures communes identifiant parfaitement chacun des participants au marché.

• Quels éléments fournir pour l'étude d'un dossier ?
Vous devez communiquer à minima les éléments suivants :
- le règlement de la Consultation et Cahier des Clauses Administratives et Techniques Particulières (CCAP et CCTP),
- le lot auquel vous souhaitez répondre et celui auquel vous souhaitez que nous répondions,
- le montant exact de l'opération,
- la date butoir de réponse.

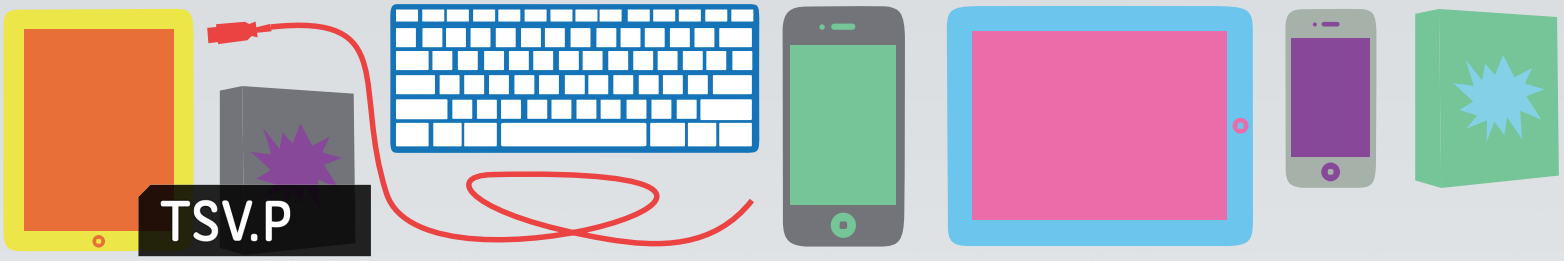
• Un exemple concret : Le Centre Hospitalier de Calais.

Dans le cadre de l'ouverture du nouvel hôpital de Calais, un groupement de trois revendeurs Cisco a remporté l'appel d'offre, avec l'aide de BNP Paribas Leasing Solutions, pour une infrastructure réseau de données, une solution réseau de communication et un Datacenter.

La mise en place de délégations de paiement entre le revendeur mandataire et ses grossistes, l'offre de couverture de taux, des avenants à l'annexe financière pour une plus grande flexibilité du déploiement ont permis de conclure ce contrat de 3 millions d'euros sur six ans.

[1] Le budget de fonctionnement est une enveloppe budgétaire attribuée à un établissement public ou privé conventionné pour un exercice financier. Cette enveloppe permet à l'établissement d'assurer le bon fonctionnement de ses activités.

[2] Les pouvoirs adjudicateurs soumis au Code des Marchés Publics sont :
- l'État et ses établissements publics autres que ceux ayant un caractère industriel et commercial ;
- les collectivités territoriales et les établissements publics locaux.



En pratique

Marchés publics, mode d'emploi

L'essentiel de ce qu'il faut savoir sur les marchés publics en quelques questions-réponses.

Les PME et les marchés publics

• Quel constat sur les marchés publics ? Aujourd'hui, l'État et les collectivités locales doivent investir par le biais de budgets de fonctionnement[1].

La location financière est une réponse pour l'Etat et les collectivités locales pour privilégier leurs budgets de fonctionnement par rapport aux budgets d'investissement.

• Qu'est-ce qu'un marché public ? Les marchés publics sont des contrats conclus entre les pouvoirs adjudicateurs[2] et des opérateurs économiques[3] publics ou privés, pour répondre à leurs besoins en matière de travaux, de fournitures ou de services.

• Quels sont les seuils réglementaires fixés par le Code des Marchés Publics ? À partir des seuils ci-dessous, il est obligatoire de respecter la procédure du Code des Marchés Publics.

	PROCÉDURE ADAPTÉE - MAPA ou APPEL D'OFFRE OUVERT (selon décision du public)	APPEL D'OFFRE OUVERT
Pour l'État et ses établissements publics	< 130 000 €	> 130 000 €
Pour les collectivités territoriales et les établissements publics locaux	< 200 000 €	> 200 000 €

Dans un délai requis, vous devez donc déposer un dossier de candidatures communes identifiant parfaitement chacun des participants au marché.

• Quels éléments fournir pour l'étude d'un dossier ?
Vous devez communiquer à minima les éléments suivants :
- le règlement de la Consultation et Cahier des Clauses Administratives et Techniques Particulières (CCAP et CCTP),
- le lot auquel vous souhaitez répondre et celui auquel vous souhaitez que nous répondions,
- le montant exact de l'opération,
- la date butoir de réponse.

• Quelle est la place des PME dans les appels d'offres de l'État et des collectivités ? Concernant le nombre de marchés, les PME remportent globalement 46 % des marchés passés par l'État et 61 % des marchés passés par les collectivités locales.

Pour le montant des marchés, la position des PME ne représente que 17 % du montant des marchés passés par l'État et 38 % du montant des marchés passés par les collectivités locales.

A propos du choix de la procédure, le seul appel d'offres ouvert concerne 34% du nombre de marchés passé par l'état et 27% du montant. Ces ratios atteignent, respectivement, 42% et 58% dans le cas des collectivités locales.

Les marchés ordinaires et les marchés à bons de commande représentent 85% du nombre et 62% du montant des marchés.

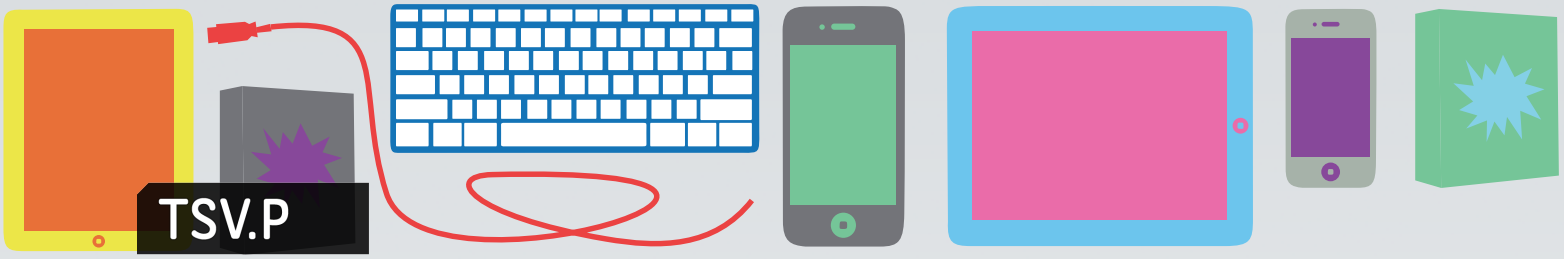
Source : INSSE, chiffres publiés en mars 2012 et réalisés à fin décembre 2011

• Un exemple concret : Le Centre Hospitalier de Calais.

Dans le cadre de l'ouverture du nouvel hôpital de Calais, un groupement de trois revendeurs Cisco a remporté l'appel d'offre, avec l'aide de BNP Paribas Leasing Solutions, pour une infrastructure réseau de données, une solution réseau de communication et un Datacenter.

La mise en place de délégations de paiement entre le revendeur mandataire et ses grossistes, l'offre de couverture de taux, des avenants à l'annexe financière pour une plus grande flexibilité du déploiement ont permis de conclure ce contrat de 3 millions d'euros sur six ans.

[1] Le budget de fonctionnement est une enveloppe budgétaire attribuée à un établissement public ou privé conventionné pour un exercice financier. Cette enveloppe permet à l'établissement d'assurer le bon fonctionnement de ses activités.
[2] Les pouvoirs adjudicateurs soumis au Code des Marchés Publics sont :
- l'État et ses établissements publics autres que ceux ayant un caractère industriel et commercial ;
- les collectivités territoriales et les établissements publics locaux.



Tendance

Le développement du service dans vos métiers : vers des solutions packagées adaptées à vos besoins.

Sur les marchés Bureautique, Télécoms et Informatique, une reprise a été observée dès 2010 après le trou d'air de 2008/2009. Si plusieurs facteurs expliquent ce mouvement, le développement des offres de services a été un des principaux relais de croissance pour les distributeurs.

L'enquête menée chaque année par BNP Paribas Leasing Solutions sur ces marchés nous confirme le rôle moteur du service dans l'évolution du chiffre d'affaires des distributeurs. En effet, 78 % d'entre vous ont vu leur chiffre d'affaires progresser sur le service entre 2010 et 2011 contre 71 % pour les équipements. Même constat pour les marges : ce développement du service est donc bien aussi un vecteur de rentabilité.

Le service, solution d'avenir pour les distributeurs ? Pas si simple. Si ces offres ont pu compenser une certaine érosion des marges sur les ventes d'équipement, elles deviennent à leur tour plus concurrencées. Un exemple, les offres de GED et d'audit pour la Bureautique font partie de l'offre de 9 distributeurs sur 10 en 2012.

Pour assurer la pérennité des revenus sur l'offre en général et le service en particulier, vous adoptez une démarche d'innovation dans les services, à des niveaux de maturité différents, en acquérant de nouvelles expertises. Cela passe évidemment par de nouveaux services mais aussi par des offres packagées, plus simples pour le client.

Des offres de solutions globales incorporant à la fois le matériel, la maintenance, le service, les consommables et le financement ont donc été développées. Elles ont pour objectif de faire bénéficier vos clients de solutions adaptables, à même de couvrir l'ensemble de leurs besoins.

Ainsi, BNP Paribas Leasing Solutions propose au travers de sa gamme All In de facturer de manière intégrée ou non, le service forfaitairement, avec une facturation possible de la consommation réelle au-delà du forfait. Pour aller plus loin dans cette approche, un coût total d'utilisation ou TCO (Total Cost of Ownership) permet de prendre en compte la totalité des coûts, directs et indirects, pour une vision budgétaire du coût d'utilisation de son équipement.

L'innovation vers ces nouvelles offres est une des clés de la satisfaction client.

TSV.P est une publication trimestrielle de BNP Paribas Leasing Solutions.

e-mail : partenairestsv@bnppparibas.com

Directeur de la publication : Jean MERCIER
Directeur de la rédaction : Cyril MARTINEZ
Rédacteur en chef : Fabien CHASTAGNAC
Rédacteurs : Emmanuelle TOURET, Marie ESCAICH
Participants : Bénédicte DAVID, Brahim TOUATIOUI, Jocelyne GROBOCOPATEL
Conception, réalisation : Ligaris - Crédits photos : Droits Réservés

BNP Paribas Lease Group
S.A. au capital de 285 079 248 Euros
Immatriculée sous le n° 632 017 513 RCS Nanterre
NAF 6419 Z – FR50632017513 – ORIAS n° 07 023 146
Le Métropole – 46/52, rue Arago – 92823 Puteaux Cedex